



No. C1999026

1999-10

## 比较优势战略及其实施的制度基础<sup>1</sup>

### 一、 导言：讨论的背景

经典的贸易和发展理论认为，经济发展水平比较低的国家，其比较优势产业是从初级产品开始的，随着收入水平增长高于世界其它国家的水平，它的比较优势产业就会向劳动密集型产业转移，越是人口稠密、资本资源稀缺的国家越是如此。纺织品和服装产业属于典型的劳动密集型产业，因而成为许多国家比较优势战略实施初期的首选目标之一（Anderson Kym, Park Young, 1989）。中国在建国伊始，劳动力资源丰富、价格便宜，资本供给严重不足，利率水平相当高。而重化工业资本密集程度高、建设周期长，与我国当时的要素禀赋情况相矛盾。发展重化工业，就必须排斥市场机制的作用，牺牲其它部门的利益，人为降低发展重化工业的成本，为重化工业提供廉价的劳动力、资金、原材料。其结果，有限的资源被倾斜配置到少数几个重点发展产业上，而其它比较优势产业包括纺织业则得不到起码的资本。因此，这一阶段我国纺织工业的要素禀赋优势根本无法发挥，纺织产品长期处于短缺状态。更为严重的问题是长期的计划经济体制所形成的国有企业缺乏激励的机制，成为国有企业无法适应市场竞争的根本原因。<sup>2</sup>

新中国建国以来的纺织产业作为中国一个十分重要的工业部门，它的发展与变迁无论是在计划经济时期还是在转型时期都具有十分重要的代表性。更为重要的是，作为非国有经济代表的乡镇企业大多数首先进入的行业、进行初始的资本积累是纺织工业。我们的讨论也将主要集中在乡镇企业的在早期的要素组合过程中，如何依据市场交易来形成其产权合约，这些产权合约正是早期乡镇企业发展开始出现市场化交易的制度基础。因此我们将主要通过对乡镇企业早期要素获得和产权合约形成的分析，来说明形成竞争的制度基础。

---

<sup>1</sup> 该项研究是在林毅夫教授和北京大学中国经济研究中心资助下完成的。部分分析的内容得自于为天则经济研究所所完成的制度变迁案例分析。感谢他们所给予的支持和帮助，文章中所有不妥与问题均由作者负责。

<sup>2</sup> 在前 30 年，我国的纺织工业是一个高度集中的行业。纺织工业部具有很大权限，在 1958 年企业下放后，它仍掌握着主要产品(产量质量品种单耗等)和建设规模、主要建设项目的计划权，掌握着主要原材料(棉毛麻丝化纤染化料)的统一调配权。

近二十年来中国的纺织工业经历了巨大的变化，而最为引人瞩目的变化是作为非国有部门的乡镇纺织工业的高速成长和国有纺织工业部门的大规模退却。这样的退却并不是当前的我们所不断谈论的“战略性改组”或结构调整中的主动退出，相当程度上是竞争的失败。<sup>3</sup>我们以为国有纺织工业部门竞争中的失败一方面由于乡镇企业构筑了适合于市场竞争的制度基础，使得比较优势能够得以充分显现，同时国有部门缺乏激励的机制使得它无法应对要素比较优势的变化。<sup>4</sup>

表一、全国乡镇纺织工业发展概况

	1986	1990	1992	1994	1995
企业个数	49617	53079	59213	58937	61783
从业人数(万人)	380.5	460	524.71	557.25	570.13
总产值(亿元)	301.19	933.03	1921.31	4065.62	5185.70

注：(1) 乡镇纺织工业包括丝绸,不包括纺织机械与纺织器材行业。

(2) 资料来源：《1996年纺织工业统计年鉴》第221页。

全国乡镇纺织企业在10年中从业人数增加了几乎50%，总产值增加了12倍多。1986年到1997年乡镇纺织企业的出口交货值增长了66倍之多，年均增长速度达到64%。与此相对应，在10年的时间里，国有纺织工业总产值在全国纺织行业中的比重，已从80%以下下降到1/4左右，而乡镇纺织企业则由小到大，到1995年末已占全国行业产值的近3/4。到1995年末，乡镇纺织企业的从业人数已相当于国有企业的84.6%，创造的产值已远远超过国有企业。同时，1996年纺织工业出口占全国出口的24.6%，而在服装行业的出口中乡镇企业占据了80%的份额。这充分说明乡镇企业获得了比计划经济时期更为巨大的比较利益，大大改善了整个社会的资源配置效率。

表二、乡镇纺织企业与国有纺织企业从业人数比较

	1986	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
国有企业从业人数(万人)	680.77	721.38	735.93	746.15	777.97	761.50	729.17	708.39	674.13
乡镇企业从业人数(万人)	380.5			460	491.13	524.71	568.14	557.25	570.13
乡镇企业/国有企业(%)	55.9			61.6	63.1	68.9	77.9	78.7	84.6

资料来源：根据《中国纺织工业统计年鉴》历年资料整理。

表三、乡镇纺织企业在全国纺织工业中的地位(总产值的比较)

	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995
乡镇企业(亿元)	301.19	933.03	1151.16	1921.31	2965.37	4065.62	5185.70
全国纺织行业(亿元)	1521.6	3324	3660	4526	5516	6659	7035

<sup>3</sup> 据纺织工业部纺织企业对2564家企业主要财务指标统计显示，到1998年10月，亏损面达到61%，亏损额达35元以上，资产负债比率高达73%。根据国有纺织部门所遭遇到的困难，中央政府提出从1998年起，用三年时间压缩淘汰落后的棉纺锭1000万锭，分流安置职工120万人，同时规定每压缩10000锭给予财政补贴300万元，由中央、地方财政各承担150万元；同时安排银行贴息贷款200万元，贷款的贴息资金由地方财政承担，贷款还本期限为5-7年。

<sup>4</sup> 其实在充分竞争的市场环境中，具有良好的制度基础的企业是能够充分捕捉比较优势变化通过技术进步来解决由于相对优势变动对企业所带来的影响。美国纺织工业在近四十年来发生了十分剧烈的变化，在发展中国家纺织品的冲击之下并没有由此而彻底消亡，而是使用了资本更加密集的人造纤维作为其纺织品的原料，研究发现技术进步造成了劳动力和天然纤维的节约，增加了资本和人造纤维和其他原材料的投入(Shui Shangnan, Beghin. John. C, Wohlgenant. Michael. K, 1993)。

乡镇企业 /全国(%)	19.8	28.1	31.5	42.5	53.8	61.1	73.7
----------------	------	------	------	------	------	------	------

资料来源: 根据历年《中国纺织工业统计年鉴》。

注: 1986 年数据按 80 年不变价格计算, 其余年份按 90 年不变价格计算。

为什么乡镇纺织工业能够获得如此迅速的增长并促使整个社会的资源配置效率能够获得改变? 而国有经济部门的效率却难以从根本上获得改善? 事实上纺织行业的情况仅仅是整个经济结构问题的突出反映。在本项研究中我们仅仅是通过纺织工业的情况提出问题, 而并不对纺织工业本身进行分析和说明, 讨论的重点将集中在乡镇企业在最初的要素组合中如何形成了能够形成竞争并使比较优势战略能够成为竞争依据的产权合约, 从而促使了市场化交易的出现。

## 二、问题及问题的提出

中国经济转型正经历着一个渐进的过程, 取得了世人瞩目的成绩, 但仍面临诸多的困难和问题, 中国改革的核心是经济发展战略实现根本性的改变, 即由过去的“赶超战略”转向“比较优势战略”(林毅夫等, 1994)。显然实现这样的战略转变, 最为重大的问题是如何真正建立能够充分实现比较优势战略的市场基础, 消除垄断、政府干预等一系列造成市场扭曲的行为, 形成公平竞争的市场环境当是转型经济迫切需要解决的问题。逐步确立能够促使生产要素和稀缺资源在竞争性的市场中进行交易的体制和制度, 将是实施比较优势战略的基础, 也是我们实现效率增进的渐进的制度变迁, 达至高速增长目标的根本出路。正如一位学者所言: “市场实际上是条象分水岭那样的界线。根据你处在这条界线的一侧或另一侧, 你就有不同的生活方式” (布罗代尔, 中文, 1993)。

充分竞争的市场体制是实施比较优势战略的重要基础, 这是林毅夫教授及其合作者在提出必须进行战略转变时反复强调的一个重要内容。只有在产权界定清楚、交易规则明确的竞争市场中要素和产出品, 特别是一些对国民经济增长具有重要影响的稀缺资源, 才能够在较低的交易成本条件下显现其真实的机会成本。因此比较优势战略实施的前提条件是市场机制的建立和完善, 即市场供求关系决定产品和要素的价格, 由此形成的价格能充分反映产品和要素的稀缺性, 引导资源流入丰裕要素密集的产业, 即比较优势产业。比较优势产业的迅速发展则通过加速一国经济的发展, 改变资源禀赋条件, 提高资本积累水平, 由此引发比较优势呈现动态变化, 诱发一国比较优势产业不断向高层次演进。一国经济也随之实现不断地跳跃、提升。但是, 在我们提出竞争性的市场体制是实现战略转轨的重要基础时, 有两个重要的问题非常需要进行分析 and 说明: 一是在严格的计划经济条件下或者说在经历了近三十年完全消除市场的经济体系, 市场化的交易是从何而来的, 或者说市场化的竞争是从何处开始发轫的? 显然它不是由于计划体制的取消而自动生成或像以私有制为主体的市场经济国家而与生俱来的。二是中国二十年来的变革的经验事实证明, 渐进改革无法也不可能在一夜之间形成竞争性的市场经济制度, 从而使得我们比较优势战略的实施, 面临着许多十分不同的约束。林毅夫教授等对于忽视市场所带来的要素价格的长期抑制和扭曲, 给予了相当的关注和深入透彻的分析, 而事实上这也是传统的中央命令式经济的主要弊病之一 (林毅夫等, 1994, 1997)。但是相助于制度转型的演进, 我们关注的目光逐渐转向市场体制的不同演进程度或不同的阶段是如何促使比较优势战略发挥作用的, 或者说转型经济在不同的市场发

育阶段是如何使比较优势的战略逐渐成为经济增长的主导型的战略的。显然在逐渐转向市场体系的转型经济中，比较优势战略发生作用是一个渐进的过程，它可能会首先在某些产品、某些部门首先开始发挥作用。而且其作用的方式是一种效率逐步改善的增进性的变化，而一旦这些部门开始遵循比较优势的原则完成其要素组合、产品和服务价格的决定等等，面向市场的效率增进型的制度变迁就已经成为经济迅速增长的一个重要组成部分。因此更进一步的问题是：转型经济中，市场化程度越高的部门是否比较优势战略的作用越明显，同时由于其效率的不断提高因此其技术发展和效率增进型的制度变迁速率也更快？

不同的产权制度或者产权合约应对着不同的竞争模式或不同的市场结构，而不同的竞争模式或程度又会对应着各种方式的比较利益的实现。下表提供了一个简单的例子。尽管任何一个经济都无法在新古典的模式中运行，但是我们从表中的十分粗略和简单的区分中可以表述我们对于三者间关系的认识。

表一、产权制度、竞争与比较利益之间的关系

产权形式	竞争	比较利益的实现
公有制经济	缺乏竞争	难以实现比较利益
混合或模糊产权	具有一定程度的竞争	一定程度实现比较利益
新古典的市场经济	充分竞争	完全实现比较利益

事实上，早在对乡镇企业的研究过程不断地有学者提出乡镇企业从其诞生就活跃于市场交易之中，但是相随于这样的一种判断，我们面临两个问题：第一、是乡镇企业的出生带来了竞争性的市场化交易呢还是市场已经天然存在而乡镇企业不过是利用了这些市场机制？表面看这是一个蛋生鸡还是鸡生蛋的问题。第二、形成这些市场化交易而最终形成竞争机制的制度基础是什么呢？

教科书告诉我们“市场是相互作用、使交换成为可能的买方和卖方的集合（平狄克、鲁宾费尔德，中文，1997）”，同时市场又划分为竞争性市场和非竞争性市场。更进一步布罗代尔对市场进行了分层，划分出了在竞争性市场之下的底层的面对面的一手交钱、一手交货的交易、和处于竞争性市场交易之上的资本主义经济——垄断交易，而在后来的著作中又进一步简化为两层的划分，既“有两种类型的交换，一种是普通的、竞争性的、几乎是透明的；另一种是高级的、复杂周密的、具有支配性的（布罗代尔，中文，1993，1997）。同时我们又能够阅读到斯蒂格利茨对竞争性市场经济所提出的怀疑和批评，提出了著名的格林沃德——斯蒂格利茨定理（约瑟夫.E.斯蒂格利茨，中文，1998）。但是竞争性的市场环境是比较优势实施的前提和基础是一件确定无疑的事情。而在一个转型经济中竞争是如何出现和形成的，这是本文准备讨论的一个内容。由于各个方面的约束和限制，我们无力对当前转型经济中的市场结构本身和整个形成竞争的微观制度提供全面的分析和说明，我们只是从乡镇企业发展过程中要素组合的交易过程来说明转型时期的中国竞争性或市场化交易是怎样出现的，以此作为一个例证，说明竞争性或市场化交易的出现和完善将是效率增进的制度变迁最为重要的内容，这样的制度变迁奠定了实现比较优势、改善资源配置效率的基础。

面对早期的非私有的体制条件与极其不完善的市场交易（由于市场的交易受到严格的限定，因此产品及要素都无法通过正常的市场渠道来获得），解释乡镇企业早期的要素组合有两个重要的问题是需要给予解释的：

(1)、企业家人才，作为最为重要的生产要素之一，是如何浮现及他们是如何发现制度创新所蕴涵的潜在机会的？

(2)、在早期的乡镇企业创办中，生产要素是如何被顺利地组合起来的？

由于在乡镇企业发展早期，正规制度规定中并没有乡镇企业的合法的地位，在上述问题的解决中大量的非正规合约及传统社区中各种习俗、惯例等非正规制度起到了决定性的作用。因此在乡镇企业早期要素组合的交易之中，由于创业者们资金短缺、技术、人才、信息缺乏，在将各种无法通过完全的市场交易可以获得的生产要素，在各种非正规制度的影响下，通过准市场化的交易而实现了最初的要素组合，形成了十分特殊的产权合约。我们之所以称之为准市场化的交易是因为只有较少部分的生产要素是通过货币化的交易来获得的（当然购买的价格在当时的条件下很难确定是否就是一种竞争性的价格），大多数的生产要素是通过各种非货币化的交易而获得的。这中间是通过各种传统社会的非正规制度来实现的。

毫无疑问我们的研究是接续林毅夫教授等的研究工作而提出的讨论，并希望能够进一步为他们的工作提供具体的证明。而我们的讨论是建立在他们对微观经营机制改革、资源配置制度改革与宏观政策环境改革的分析基础之上（林毅夫，1995），对这些变革对竞争形成的影响的分析，我们将不予赘述，而将分析的重点集中在企业微观的制度变迁，即企业在转型经济中如何形成开始市场化交易并在竞争的基础之上顺应比较优势规律，实现资源配置效率的改善。

### 三、关于非正规合约及非正规制度

在这里我们区分出两个概念：非正规制度与非正规合约。在一个传统社区之中，“除了亲属关系的联结，另外一个基本的社会纽带就是地域性的纽带。居住在临近的人们感到他们有共同的利益并需要协同行动，因而组成各种地域性的群体”，“人们住在一起，或相互为邻这个事实，产生了对政治、经济、宗教及娱乐等各种组织的需要”（费孝通，1986）。这样的一些需要，或者由于正规组织规范的成本过高，或者由于正规组织未能演进到更有效率地满足这些有组织的需求，因此在这些组织中广泛地存在着法律及正规制约未有予以规定的行为规范，这些行为规范常常是以一种习俗、惯例等方式出现，它们是调整和处理组织内部成员间或与外部交往中的相互行为和关系的重要原则。“固定的行为关系成为定义‘行事规则’的必要方法”（N. Vajay.Jagannatahan, 1987）<sup>5</sup>。现代市场关系浸入的程度、现代专业化分工的程度及正规组织能够规范和干预的程度，决定了这些非法律意义上的行为规范所能够调节的行为关系的范围。

在市场 and 保证市场交易平稳实施的法律制度还远未发育完善的传统社会，特别是在一个曾经经历了一个高度集中的计划经济体制的经济体系中，各种没有经过法律予以明确说明或正规组织予以认可的规则仍然在广泛地支配和影响着人们的生产、交换和分配活动。如果我们将具有充分信息、完善的交易规则、竞争充分的市场作为正规市场的话，我们可以将普遍缺乏信息、仅在一定的区域范围或一定组织内部具有竞争性并主要依靠人际关系或惯例、习俗规范等支配交易活动的市场称之为非正规市场，那么在這些交易活动中所签署或议定的合约可以称之为非正规合约，这些合约可能是文字性的、口头的甚或根本没有承诺而仅是依习惯行事的隐含合约<sup>6</sup>。这些合约最明显的特征是：他们没有得到

---

<sup>5</sup> 在 N. Vajay. Jagannatahan 的分析中，是将行为关系（Behavior Relationship）作为一个固定的词汇在使用，而在我们的使用中，将行为和关系区分开来使用，我们以为“行为”更加倾向于一次性的或静态的意义，而“关系”则用于相对较为长期或重复性的行为。

<sup>6</sup> 严格说来，“在现代西方世界，日常生活和经济运作是按正规法和产权来安排的。然而，即使是在最发达

法律的认可，当然也无法获得法律的保护，相当程度上他们是一种“自我实施（self-enforcing）”的合约（本杰明·克莱茵 1996，道格拉斯·C·诺思 1994）<sup>7</sup>。由于这些合约的达成与传统社会或原有组织中的成员之间长期的人际关系密切相关，或者干脆就是建立于长期交往活动的人际关系基础之上（“熟人”社会是一个重要基础），因此传统的惯例和规范对这些法律无法予以规制的、“行为的”、或隐含的非正规合约就具有较大的约束作用。而这正是这些非正规合约能够得以达成并顺利实施的根基所在，显然由非正规合约在非正规市场中进行的交易活动是可以带来效率增进的制度调整的<sup>8</sup>。

总结而言，非正规合约是在非正规市场从事交易活动而基于人际关系或传统等非正规制度达成的一种约束交易双方行为的约定。这些合约由习俗、惯例而予以规制，它们不仅能够形成稳定的预期同时是可以具有生产性的，甚至于在一定意义上这些非正规合约（或人际关系）本身就是一种无形资产，它不仅创造和带来收入流（N. Vajay. Jagannathan, 1987），而且能够形成为协约双方都带来利益增进、促使生产改善、效率提高的新的制度结构。

## 四、企业家人才

### （1）、乡镇企业家所面临的困难

在制度创新和制度变迁的经济学讨论中，首先涉及的是创新发动者的问题。在道格拉斯·C·诺思的制度变迁模型中，作为变迁“代理人”的企业家是和组织（经济或政治组织）同一的。在道格拉斯·C·诺思的世界里，从事市场交易活动的企业组织的现实存在已经成为不争的事实，因此企业家或变迁的发动者与组织完全同一是没有任何问题的，同时市场交易活动的广泛存在或一定的市场交易的规则的存在，将是诺思制度变迁模型暗含的重要假定前提。而对乡镇企业的出现而言，企业家或创新者所赖以生存的唯一正规组织——人民公社，正是他们所要摒弃的组织，他们所面临的环境是严格禁止排他性私有产权，因而市场交易和竞争也严重缺乏的经济体系，这将迫使他们无法通过市场来改善他们的知识结构或通过市场交易来改善现有的资源利用方式以渐进地改善他们的境况。对创新者而言，他们可能是原有基层组织（公社或大队、生产队）的领导者或者就是一个普通的农民，因此没有任何机构赋予了他们创新者的合法地位以及作为（政治的或经济的）企业家身份和权威的合法性，我们只能认为这些乡村精英还仅仅是潜在的“创新者”或“企业家”。但是这些潜在的“企业家”却面临着极为艰巨的任务：他们必须在既无私产（甚至是禁止私产）、又无属于

---

的经济中，正规规则也只是决定选择的总约束中的一小部分（尽管是非常重要的部分）”。因此在西方市场经济国家，非正规的市场交易，及通过非正规的合约从事的市场交易活动也是普遍存在，合约的不完全及委托-代理关系的存在等等都有可能产生一定的经济租金，而这些租金并没有出现在正规的市场交易合约之中。在一种单边的或多边的重复性的交易活动中，比如在一个持续性的时间内到固定的商店购买物品，对店主而言重复性的购买活动形成了一种隐含合约，这一合约为他带来了稳定的收入流，这合约对店主实际上意味着一种经济租金。只是为了分析的简便，在本文中我们更多地是讨论在一个传统社会或转型中经济的问题。对于正规市场中的非正规合约（如寻租活动）是另外讨论的主题。

<sup>7</sup> 在本杰明·克莱茵的分析中，强调在没有第三方强制的情况下，通过竞争可以达成合约的顺利实施。道格拉斯·C·诺思则对三种不同的交易形式进行了区分：一是“人格化交易”的体系，和在市场规模扩大之后而国家的作用十分不确定的情况下，依据亲属、契约、商业规范进行交易的“非人格化”交易，及由第三方实施的非人际交易。显然，第一种类型是完全“自我实施的合约”，第二种则是在相当程度上以自我实施为主的合约类型。

<sup>8</sup> 根据我们的叙述和定义，非正规合约是有可能不具有生产性的甚至可能会对正常的市场交易活动带来阻碍或增加交易费用的，比如计划配给、价格双轨制等条件中可能产生的寻租行为都可能对生产带来危害。限于主体的分析，我们不对这些非正规制度展开分析。

他或由他控制的可资利用的组织或正规组织所赋予的资源、更没有企业家（或创新者）的合法身份的情况下，通过制度创新（建立新的要素组合方式或新的产权制度）创建在生产激励方式、产权组合、资源利用效率完全不同于原有组织的新的组织形式，以从根本上实现其经济福利改善的目标。

（2）、企业家人才合法性来源：乡土合理性与行政合法性

具有企业家潜能的人才在何种条件下及如何浮出水面、又是如何获得进行创新的合法性，当是我们考察乡镇企业制度变迁中的首要问题。在乡村地区，企业家人才可能的来源有三个：第一，正规组织的成员，比如乡镇政府的干部，第二，基层正规组织的负责人，如村或大队、生产队的干部，第三，与社区外部及正规组织系统具有广泛联系的“精英”人物。

专栏一

山东淄博万杰集团所在的岵山村改革前属蕉庄人民公社岵山大队(村),有史以来就是一个十分贫穷落后的村庄,缺水、缺钱、缺粮。一是交通极其不发达,处于三条路构成的三角地带的中心,地理位置十分不利。骑自行车一半路是扛着走,从南边到村里来,隔着一条河,拉一小车过来,也得前四后三,连拉带推,二是由于自然条件恶劣,岵山村历史上长期缺水,取得饮用水来回需要步行走 2 公里。1981 年岵山村开始创办乡镇企业以前,全村 1200 人,劳动力 600 人,总面积 1.92 平方公里,全村耕地 1000 亩,而超过 30 度坡的土地占耕地总面积将近一半,且多数是砂石地,农业产量极低,风调雨顺的年份亩产也就 150 公斤(主要作物是玉米、小麦),人均占有粮食大约仅为 100 公斤谷物。全村的固定资产,包括:房子、大队的仓库、六个小队的仓库、耕牛、农具,全部加上不足 18 万。一个劳动力年收入大约仅有 100—150 元左右。村里离博山区政府所在地 4 公里,壮劳力农闲时每天外出做挑工,一天只能挣 0.1 元,一个月的收入仅可购两双布鞋,由于穷,老百姓情绪低沉,村民经常打架斗殴。由于经济落后,村里的公共事务的管理十分困难,几乎每年秋后,生产队干部就退下来重新选举干部。1978 年选干部时,当时任人民公社广播站站长的本村子弟、现任万杰集团董事长的孙启玉得全票被选为生产队长,同为本村子弟、时任公社煤矿党支部书记孙丰文被选为生产队书记。二人回村主持工作后办的第一件事是解决全村村民的饮用水问题。上级政府无偿拨给 6.6 万元投资,打井深度达到 650 米,用了一年二个月才打出水。1981 年 8 月 20 日打井出水后,村里决定大力改善农业生产条件,提高农业生产水平,投资进行了喷、滴灌试验,但是由于自然条件太差,农业生产发展潜力十分有限。通过充分研究,认为村里的经济发展的重点必须放在工业。



## 专栏二

横店镇<sup>9</sup>位于浙江省中部腹地的东阳市，地处丘陵山区，既无河港依托，又无国道交通，窝在三面环山的山洼里，从古至今一直受到交通不便的困扰，同时多年以来该地区远离城市、资源匮乏，信息不灵，灾害不断，近 4 万人口仅有 1.9 万亩耕地、人均不到 5 分，农业生产始终处于十分落后的状态，1975 年人均收入仅为 75 元。也许正是生存条件恶劣的缘故，该地区一直具有很好的工商业传统。这里曾有“百工之乡”的称誉。据 70 年代的统计资料表明，横店 3 万人口中仅有包括泥、瓦、木、漆、雕等各种工匠 1000 余人。明清时期家庭纺织业、油纸雨伞及各种铁木工具的制造、木器雕刻等手工业就十分发达。15 世纪末期这里就开始出现集市，到 16 世纪商业集市已经十分繁荣发达。而在本世纪中期之后的一段岁月，由于政策和体制的影响，该地区的工商业传统始终无法得以发挥其作用，因此使得该地区始终处于十分贫困的状态。早在六十年代中期，当时的农村政策随着经济的好转又开始有所放松。现任横店集团总经理的徐文荣就开始带领本村农民开始了创办农村非农产业的尝试。他们创办了粮食加工厂、五金厂、木雕厂，并利用其利润建立了影剧院等公共设施，但由于政策或其他因素影响而未能成功。1971 年 4 月横店公社的横店大队又办起了“横店五金厂”，同时公社又召集了 14 名青年农民创办了两家厂，其中 8 人利用公社的几间小平房，购置了十分简易的设备，创办了横店无线电元件厂。另外的六个人办起了土农药厂，用烟草梗等草药生产土农药，还试制了微生物“九二 0”等激素。1972 年 4 月又创办横店无机磨床厂和蘑菇菌种场。1973 年 8 月又招收 18 名木工匠人创办横店木雕厂，为当时的县办国营企业东阳木雕厂加工半成品。同年 12 月又创办了横店竹编厂，这期间横店镇的范围内至 1979 年底止，先后创办了 13 个厂。但是这些企业由于计划体制、政策环境、技术条件、管理水平等各种因素，不少都未能成功。但也有部分企业生存下来。因此到 1975 年末，当时的横店公社的社办企业共有 53 名职工，固定资产 4.54 万元，工业产值 10.31 万元，利润 4.8 万元。

当地创办非农产业的成功，为横店集团的第一个企业的创办，提供了充分的激励，同时也提供许多值得借鉴的经验和教训。横店集团第一个企业的创办人是现任总经理徐文荣。徐 1933 年生，汉族，浙江东阳人，初中文化，1952—1956 年在供销社从事商业营销工作，1956—1958 年在县政府工作，1958—1962 年任人民公社党委办公室主任。1962 年返乡务农，1965 年后任横店大队党支部书记，1975 年以后任厂长、总厂厂长、镇工业公司总经理等。由于复杂的个人经历和早期的在供销合作组织中的商业实践，为徐创办第一个企业提供了充分的经验。作为曾经是县、区、乡的干部，他对外部世界的了解和认识要比普通的农民更加深刻，也为其动员和利用各种血、地缘关系为企业的创办创造有利条件提供了可能。

在中国乡村实际上存在着两种类型的组织形态。按费孝通先生的划分，分别将这两种体制称之为“事实上的体制和法定的体制”，（费孝通，1986）。由于事实上的体制是建立于世代共同生活于同一社区，具有共同的习俗、惯例及相对明确的和固定的人际关系，因此社区内部多数的行为后果是可以预期的。而行政组织的法定体制的介入，“嵌入”了一种新的人际交往规则，而这样的组织的

<sup>9</sup> 镇或乡为县以下的中国农村最低一级行政组织，或最低一级政府机构。乡和镇的区别是根据非农产业产出占总产出的比重及从事非农产业的就业占总就业的比重，一般要求非农产业的就业必须占总就业的 10% 以上。而行政村则为村民自治组织，村以下称为村民小组，有的与自然村落重合，有的则不重合。



基本特征是具有强烈的等级序列，所有的成员必须严格遵循这一组织的所有要求和行为规范，尽管这一正规组织所行使的许多功能与原有的事实体制相重合，但是由于两种不同的组织具有完全不同的来源、不同的目标和形成方式，两种体制的存在必然会导致对同一人物和同一事件具有两种不同的评价体系：法定评价体系（正规组织的评价）和事实上的评价体系。正规组织对于乡或村的负责干部的评价标准建立在他们是否依据等级序列的规则完成上级所需要完成的任务，而在事实上的评价体系中依据的可能是能否对社区居民的利益改善以及他们个人的经历、家族的声誉、个人的品德、为公众提供服务的精神和能力等等，前者所选定的是正规组织的领导人，一旦选定则具有正规组织认可的合法性，对事实体系所认定的那些可能具有上述品质的社区精英人物，由于他们自身的行为和能力可能会在社区中具有远比正规组织所赋予的合法性地位具有更高的声望和权利。当两种体系的评价发生冲突时，社区的整个生活会因此而遭遇到巨大困难。在专栏一中所看到的较为极端的例子是生产队的负责干部几乎每年轮换一次，其间的原因可能会十分复杂，但两种评价体系的冲突恐怕是最为重要的影响因素之一。

成为企业创办者的重要条件是首先成为正规组织中的一员，既乡或村的干部或者获得正规组织的认可。但是，这样的负责人仅有社区成员或仅有正规组织任何一方的认可都是不够的。仅有社区成员的认可，这些创新动员者实施创新的动员能力是不够的，一方面他们没有控制可用于创新的资源，另一方面他们没有合法的渠道去获得进行创新的许可。而如果仅有正规组织系统的认可，而没有社区居民的认可，既正规组织所选定的代理人并不是社区成员所认可的精英人物，尽管他们具有正规组织认可的合法身份和合法的权利，但是由于传统社区中权威的形成本仅仅依靠正规组织的授予还是不够的，当正规组织所认定的代理人社区成员所认可的权威不相吻合时，不仅正规组织的职能由于社区成员的拒绝合作难以得以正常实施，而且正规组织的代理人事实体制中的权威或所有社区成员的冲突会日益激烈，因此仅有正规组织认可的合法领导人即使希望进行创新也会遭遇到巨大的困难。显然，传统社区的事实上的体制中行事规则是：一个成员所获得权威大小并不一定与他的财富状况相关，也并不与他是否获得正式的合法权利的授予相关。只有当社区成员所认可的精英人物一旦与正规组织所赋予的合法身份和权利相结合时，具有企业家潜能的创新发动者才可以从潜在的状态正式走向前台。即：符合两种评价体系且又具有企业家潜能的人才才能具备实施制度创新的能力，只有具有行政的合法性又同时具有乡村社区成员所认可的权威性，创新的实施才是可能的。

企业家人才的浮现一方面与行政组织的认可相关，另一方面与广泛的人际关系网络密切相关。第一，企业家人才世代祖居于社区之中，社区成员十分清楚他的行为能力和个人品德，因此他的行为是可预期的；第二，其权威的获得，是由于他自身的行为，进行公共服务的精神和才能，甚至于他祖辈的行为都为他的权威获得起着重要的作用。实际的情况是企业家成为企业负责人的真正合法性得自于个人的人力资本状况、经营才能等等被市场检验的结果，而在企业家个人成为企业负责人之前，其个人的口碑甚至上溯数辈祖宗的行为都会直接影响其能否成为精英人物。当没有完整的资本市场检验投资的风险之时、没有完善的人才市场来屏别经营人才之时，社区成员依据传统社会的规范和习俗来发现和识别精英人物。而当这一人物通过实践，无法担当此一重任而导致社区财产的损失时，他所招致的损失绝不仅是货币方面的，可能丧失的是整个家族

长期的信誉甚至未来在社区内部的正常生活等等。

在传统的乡村社区之中，由于基本的和大多数的活动是在熟识人的圈子之中完成的，因此相互之间的行为关系具有重复性、稳定性及收益长期性的特征。这与完全是陌生人之间一次性交易、必须依靠第三方的参与才能完成的纯粹的市场交易关系完全不同。村人对邻居所提供的劳务帮助，并不是建立在立刻获得等额回报或立即变现为等额的劳务报酬的一种交易，他所获得的回报可能是在数年之后甚至数十年之后，当他的家庭遇到困难时邻里将提供同样的没有索取和回报的劳务或其他形式的帮助。这是一种最为简单的隐含合约议定和实施的过程。在这一过程中由于行为和关系是稳定的，行为和关系的后果及收益是可以预期的，因此这样的隐含合约所蕴涵的交易是可以得以以较低的成本进行实施的。在传统的乡村地区这些隐藏于复杂的人际关系网络背后的非正规合约是普遍存在的，并不断调整和保护着社区生活和各种活动的正常运行。同样值得说明的是，这些合约的实施是具有生产性的，它们不仅对于维持人们的正常生计具有重要作用，同时他们也是社区进行制度创新和促进福利改善、效率提高的重要基础。

对创新者而言，非正规合约基础之上所形成的非正规制度具有十分重要的作用。最为关键的作用就在于具有企业家才能的精英人物权威形成的基础建立在非正规合约基础之上的非正规制度。即：创新者的权威是在他日常与社区成员之间相互交往的过程中形成的，这种权威的形成并不需要更高级的权威来认可或赋予，它常常取决于个人的行为、品格、办事能力等等。在这种长期的行为关系基础上形成的权威，是一种长期的行为合约（behavior contract）的结果，建立于传统社会的习俗、惯例基础之上的行为合约，为创新者的浮现奠定了坚实的合作基础。

## 五、非正规合约与市场机会的获得

宏观政策环境的松动和巨大的生存压力，加之人民公社制度的不可调整，给予了农民和创新者们寻找新的生产要素组合的激励，由计划经济体制所带来的巨大的市场空缺为农民创办工业企业提供了可能（陈剑波，1995）。但是，对于世代祖居于乡村地区，对工业生产一无所知的创新者或社区成员来说，寻找到新的要素组合的首要条件是发现市场机会，即创办工业企业要从何处着手？在一无资本，二无经验的情况下，他们可以动员的唯一资源就是基于地缘、血缘而世代形成的人际关系，这些人际关系是作为一种非正规合约而存在的。“乡里乡亲”或亲属关系成为形成这种非正规合约的重要基础。在这里这些合约的重要特征是他们并没有直接创造财富或具有生产性<sup>10</sup>，而是通过这些非正规合约达成了通向正规渠道，获得由正规组织部门所控制的各种资源（包括信息）。

---

<sup>10</sup> 在其他情况下，非正规合约本身可能是能够直接带来收入流，而具有生产性的。比如，北京的浙江村中的情形，贫困乡民所能够得到的救助等等。但在市场交易普遍不发达的情况下，通常的情形是这些非正规合约仅仅是通向资源控制者的一个渠道。

### 专栏三

1968年横店开始发展蚕桑业，到1974年蚕茧产量已占到全县的36.47%。作为当时蚕茧生产重要发展基地的横店，蚕茧在这一年获得了大丰收，但是由于文化大革命的影响，许多国营的丝厂停工停产尚未恢复正常，国家无力收购丰收的蚕茧，面对作为当时农民主要副业收入的1000多担（5万多公斤）蚕茧，却由于没有任何机构愿意负责而无法变现成为收入。为了解决这一问题，横店人产生了自己创办缫丝厂的念头。当年12月7日开始筹办缫丝厂，到1975年4月8日，浙江省第一轻工业局正式批准同意建厂，<sup>11</sup>中间跑了无数的路，盖了无数的章，终于获得政府许可的农民第一次合法的务工的权利，企业正式定名为东阳县缫丝厂。当时的徐为横店公社横店大队的支部书记，以横店公社的名义来办的这一企业（虽然是由公社的名义向上级申报，最后批准的也是社办企业，从合法性来看企业归公社所有，但公社并没有给予直接投资）。

非正规合约是基于血缘、地缘关系形成的惯例、习俗在人们的长期活动和交往过程中形成的行为合约或隐含合约。在变动速率十分缓慢的乡村社会，“亲密的共同生活中各人互相依赖的地方是多方面的和长期的，因之在授受之间无法一笔一笔地清算往回。亲密社群的团结性就依赖于各分子之间都相互地拖欠着未了的人情”，“亲密人群中既无法不互欠人情，也最怕‘算帐’‘清算’等于绝交之谓，因为如果相互不欠人情，也就无需往来了。”“社会关系中权利和义务必须有相当的平衡，这平衡可以在时间上拉得很长，”“在亲密的血缘社会中商业是不能存在的。这并不是说这种社会不发生交易，而是说他们的交易是以人情来维持的是相互馈赠的方式。实质上馈赠和贸易都是有无相通，只在清算的方式上有差别……普通的情形是在血缘关系之外去建立商业的基础”<sup>12</sup>（费孝通，1985）。非正规合约正是建立在这种以人情关系基础之上的各种交易活动。显然这些以血缘和地缘的行为关系所实施的交易活动并由此而达成的一系列非正规合约形成了我们称之为的非正规制度，这些非正规制度成为潜在的创新者们通向各种市场机会的桥梁和中介，为一个处于市场缺乏、严格的计划经济体制条件下的创新者大大降低了进行创新活动的交易费用。

---

<sup>11</sup> 从此一企业由省工业局批准这一事实，我们可以看到当时的农民参与工业化进程的难度。徐当时为大队书记，他申请办厂的报告需首先经过公社批准，再送达县政府的有关部门进行审批，再送至市的或地区的有关管理部门进行审批，最后才能到达省一级的主管部门，而且在每一级政府所需要签字、盖章的决不止一个人或部门，中间不知需要作多少说服和解释工作。而每一级政府之所以都最后批准同意在此时、此地、由此人创办此厂，除了徐文荣对有关行为关系的充分利用以外，还与当时的大环境有关。一是1975年邓小平同志重主持中央工作，农村政策开始出现松动；二是蚕茧的生产必须维持，因为当时生丝及其加工产品是我国的重要创汇产品，因此是重要的出口物资，但国有的丝厂又无法开工，因此允许农民自行加工不失为一项权宜之计，三是已经生产出的蚕茧如果不能顺利地变现为货币，不仅下一年的生产要受影响，而且农民当年的收入甚至于农民的生活、生存也会受到影响，这是会转化为一个政治问题，地方政府必须缓解此一压力。这些因素使得横店创办企业的申请最终获得政府的许可。

<sup>12</sup> “在我们乡土社会中，有专门作贸易活动的街集。街集时常不在村子里，而在一片空场上，各地的人到这特定的地方，各以‘无情’的身份出现。在这里大家把原来的关系暂时搁开，一切交易都得当场清算。我常看见隔壁邻居大家老远的走上十多里在街集上交换清楚之后，又老远地背回来。他们何必到街集上去跑这一趟呢，在门前不是就可以交换吗？这一趟是有作用的，因为在门前是邻居，到了街集上才是‘陌生人’。当场算清是陌生人间的行为，不能牵涉其他社会关系的。”（费孝通，1985）

#### 专栏四

1981年，一个偶然的的机会，通过熟识人的关系，山东岜山村的领导们了解到这样的一个信息：为了与国营博山羊毛衫厂相配套，上级政府要求国营博山染化厂投资建设一个染晴纶线车间，但由于当地的水质不合格，染化厂不愿意投资建设。当时染化厂的负责人家乡仅距岜山村4公里，他们属于本乡本土本姓（几乎所有的村领导都姓孙，染化厂领导与他们是同乡也同姓）因此村领导决定直接与染化厂负责人进行联系了解情况。染化厂的领导不仅支持他们建厂，同时鼓励他们首先赴上海进行水质化验。染化厂的负责人不仅向他们提供了上海进行水质化验的部门和地址，而且为他们介绍了他在上海针织五厂从事技术工作的亲戚。这位上海的同乡不仅帮助他们在本厂的化验室进行了水质化验，而且为他们介绍和引进了技术工人。为了使这些地地道道的农民能够了解进行漂染生产的情况，染化厂的负责人通过熟识人的关系介绍他们赴外地去参观漂染的生产工艺流程。这一次访问不仅使他们对生产工艺、技术有了了解，同时也了解到了国内同业生产的情况、设备生产状况及市场分布状况等信息。经过对比他们发现在原料（而且主要原料价格均比所参观企业更容易获得或价格更低，如煤仅为所参观企业的35%）、距市场的远近等方面在本村创办企业都具有优势（当地就有羊毛衫厂和毛纺厂），他们决定投资建立染织厂。这些祖祖辈辈耕耘于土地的农家弟子，尽管他们对现代工业生产一无所知，但是，为摆脱因贫瘠的土地所带来的生存压力，他们拥有了无限的勇气和智慧。通过与上级领导的反复交涉，及与银行的反复沟通他们终于获得贷款6万元，而在当他们获得贷款时，上级部门尚未正式批准他们建厂。村负责人孙启玉与孙丰文通过上海其他老乡的关系不仅购买到了所需的设备而且从当时全国最好的染织企业—上海十八毛纺厂聘请了一名退休的工程师和一名退休的技师。经过艰苦努力，岜山村的农民们用了三个月时间，推平了二个小山头，依靠从上海十八毛纺厂请来的二位技术人员的指导，1981年8月11日，企业正式投产，企业定名为博山区岜山漂染厂。该厂建成后，效益很好，当年（实际不到半年）创造产值35万元，盈利10万。尽管这个企业从目前的观点看工艺、技术都是十分落后的，甚至于可以说，不是什么现代工业生产，他们仅仅是将白纱拉来，染色后再卖出，赚取加工费。但这一切对祖辈生活于贫困中的岜山村的居民而言，却具有“创世纪”的意义。

实际上乡镇企业的创办者对市场机会的把握是通过和利用非正规合约的一个极端复杂的过程。这与我们当时的计划经济体制和城乡隔绝的工业化道路密切相关的。应该说在完全被控制的指令性经济的体制设计中，由于所有的生产原材料全部由计划进行分配，产品也按固定价格进行计划分配，因此整个经济中是没有进行市场交易的空间的，也不应该给乡镇企业的创新者们留下进入的市场机会的。但是由于计划经济体制的固有的弊病及长期的国营部门停产搞政治斗争造成整个经济出现普遍的短缺，为乡镇企业的创业者们抓住这些机会提供了条件。这些机会以及相关的资源（包括信息、技术、人才等等）的主要控制者依然是正规组织的成员或正规组织本身。非正规制度为创新者们提供了通向这些资源的顺畅渠道。没有人际关系合约的利用，他们就没有通往发现市场机会的道路。岜山村连信息本身就来自于正规组织，而争取各种创办企业的条件则又是他们充分利用各种非正规制度—人际关系的结果，没有在上海的老乡的帮助，他们连水质化验这样的事情都难以完成。在横店的故事中，企业的创办

过程经历了十分复杂的审批的手续和程序，我们看到最高的审批一级的部门是省一级的政府机构，而一个村（生产队或大队）的干部与这样的一级机构，仅是在行政级别上就相差着 4-5 个等级，而不能忽略的是，每一级政府不仅仅是一个部门的批准就会有效，常常在一级政府就必须获得至少 3-5 个部门的批准。经历如此复杂的行政审批过程，获得这样的经营许可对于一个普通的农民或基层干部来讲实在是一项浩大的工程，而他可以动员的唯一资源就只有蕴涵着血缘、地缘关系的人际关系合约，而这一非正规合约所能够凝聚的力量确实是十分巨大的。

## 六、准市场的交易：要素合约的形成

### 专栏五

1975 年 4 月 10 日缫丝厂与横店大队签订土地征用协议，共 20.9 亩（这些土地在初期也许不需要支付任何租金，给予土地使用的补偿是后来的事情了）。进行了一段试运转之后，1976 年 2 月 18 日，召开了投产庆典，参加人员超过万人，而当时全横店公社的人口才有 2.4 万人。缫丝厂当年获得利润 76000 元，相当于当时全乡的农业税收的总和。企业全部职工为 238 人。该企业固定资产投资为 29.58 万元。

**资金来源：**向全公社 39 个大队借款 5.04 万元，平均每人 2.4 元。其余为银行贷款。公社提供了 2000 元资金。当时徐家与旅馆差不多，请来的老师傅、技术人员都在他家里吃住、招待，而在有一天到上午 9 点钟了，午饭还没有着落，因此向公社借款 2000 元，用于技术人员和老师傅的饭费。对当时公社的这笔钱目前几乎都认为这不能算作为公社的投资，而仅能作为给企业创办人的生活补贴。

**技术来源：**当时通过各方面的工作，浙江省丝绸公司已经同意收购其产品，<sup>13</sup>通过省丝绸公司的联系以及一个横店籍的职工，与杭州新华丝绸厂取得了联系，获得了支持。当时正值中央政府号召工业品下乡，大工业要支持农业的发展，为实现农业的机械化作贡献。在这样的政策下，各地都鼓励国有工业企业帮助农民开办各种农机具修理厂等小规模工业企业。因此该厂无偿为横店培训了三批 120 名职工，同时该厂也派出技术人员进行技术指导、设备安装、调试等。在这些年间，每年春节徐都召集回家探亲的在外工作的横店籍人员会议，请他们提供信息，有力出力，并对横店籍的在各地工作的人员进行了统计调查，共计 208 位可能对其企业发展有作用的人员，分布在 19 个省市自治区的机关、企业、交通、新闻等部门，徐经常与其保持联系，获得各种支持。

在严格的计划经济体制下，乡镇及乡镇以下的创新者可能获得的、投入于创新的资本资源可能三个来源：第一，乡镇及村（公社、大队或生产队）来自于农业的集体积累，由于这一时期相对较低的农业生产率及受到抑制的农产品收购价格，这部分资金相对水平是很低的，这部分资金的使用也受到严格的控制；第二，已经在几乎大部分农村地区普遍建立的由政府控制的农业银行和信用社的信贷资金。这是大多数企业创新者获得的最主要的资金来源。第三，来自于社区成员的个人借款。

<sup>13</sup> 当时中国几乎所有的工业品都需要由国有的商业部门向企业以固定价格收购，而后通过层层的国家批发部门才能到达国有的商业零售企业，任何工业企业都不能直接向零售企业或消费者直接销售产品。因此一旦企业的创办获得了批准，此一批准文书中必定会对产品的购买者同时予以规定。

上面所述的三个方面的资金来源，前面两项完全是由政府控制的，没有基层政府的参与、同意或支持，创新者是不可能获得进行创新活动的资金支持。第三项资金来源，如果没有政府的参与和动员，从农民个人手中借款更是困难重重。土地的使用同样如此，尽管当时实行的是“人民公社”三级所有的制度，但土地资源的使用仍然受到严格的控制。

非正规制度在确立企业创办者的合法性地位、获得正规组织的许可、发现市场机会等等方面都具有重要的作用。在这里非正规制度虽然并不直接控制或拥有资源的使用权，但它扮演着实现交易活动的中介或桥梁的作用，非正规制度是通向资源拥有者的中介和桥梁。政府作为当时的资源的唯一拥有者，它的参与和认可不仅仅在于它能够提供更多稀缺的资源，更为重要的是作为中国乡村社会中唯一有效和具有权威的正规组织，它在创新活动中的出现是由于它为创新者们提供了一种信用，这种信用的提供不仅是政府直接投入了多少，更为重要的是政府的进入能够更为广泛地动员其他资源拥有者进行投入。因此无论过去还是现在，“政府的支持”始终是中国改革者们使用得最为频繁的词汇。

在企业的创办之初，企业创办者必须通过各种货币化的或非货币化的交易，或者非货币化的交易只是充当货币化交易的媒介，与资源拥有者达成以下合约：

1、利用乡村的各种习俗、惯例或血、地缘关系与社区成员达成广泛的非正规合约，以获得熟识人社会成员的广泛参与和支持，以利于创新者进行广泛的人际关系资源的动员<sup>14</sup>，并以此确立其进行创新活动的权威性。这一合约的达成并非一时一事进行议定，这一合约是建立在创新者与社区成员之间的长期行为合约、隐含合约的基础之上。因此而大大降低了识别创新者的成本，同时也大大降低了缔约的交易成本。这是一种单边的多元合约，即是创新者个人与相涉的众多社区成员之间的交易合约。创新者投入交易的可能仅有少量的个人财产甚或根本就没有个人财产，投入的是以个人信用或信誉、权威为主体的无形资产及个人的大量劳务，这些无形资产是创新者个人甚或他的家族在许多年间所建立起来的。乡土社会的“人欠我”和“我欠人”的人情不是一种瞬时结清的交易活动，家族世代的信誉恰恰是建立在这种长期的交易的背后，创新者可能正好成为这种无形资产的受益者。同时个人的才能和品格也会成为创新者个人的可资动员的无形资产。在企业创办者与社区成员的这一交易中社区成员的投入可能也会有少量的个人财产投入，但更为主要的投入：一是对创新者的信任、参与和支持，二是人际关系资源的动员和投入，三是社区中最为丰富的劳动力资源的投入。创新者个人的亲缘关系显然是十分有限的，即使具有足够的亲缘关系也不一定就具有足够的可资利用的建立在非正规合约基础之上（“人欠我，我欠人”）的交易关系。这项交易得以达成的基础是双方对摆脱危机、贫困与福利改善的预期。而当创新实施的成本不会造成他们比当前生活更加糟糕的景况，他们一定会不断地进行各种改善其总体福利状况、调整和重新组合现有的生产要素的尝试。这一合约的达成意味着社区成员与创新者之间的委托——代理关系业已形成。

2、与上一级正规组织达成合约，获得批准和认可的同时，依据基层政府和创新活动中所提供支持和帮助类别，确定政府在此一次创新活动中的利益和好处，同时也将根据正规组织所提供的支持和帮助的类型确定合约的内容及实施的方式，即合约的达成和实施是在乡镇的范围还是在村或村以下。在横店的

---

<sup>14</sup> 显然，一个人的因血缘或姻亲的人际关系是有限的，广泛地动员本乡本土的各种人际关系才有可能获得更加广泛的支持。

故事中徐文荣尽管只是横店大队（即现在的行政村）的支部书记，但是由于他们企业的创办广泛地动员了整个乡镇的资源（他们向全公社 39 个大队借款 5.04 万元，平均每人 2.4 元。其余为银行贷款，此外公社提供了 2000 元资金），因此尽管目前横店集团的已经成为特大型乡镇企业中的一员，产权结构也早已发生了巨大的变化（周其仁，1997；陈剑波，1995），但是直到 1989 年横店仍然属于镇办集体企业。而万杰集团公司则始终是村办集体企业，尽管按照公有化程度划定的所有制等级序列并不能真实地反映企业产权状况和治理结构，但这样的划分却反映着历史发展的真实状况，按照我们的理解，这样的划分实际上客观地映照出了当时企业与政府之间的关系状况，也是以后企业与政府之间履行合约方式的参照。

这项交易的达成实际上包含了十分复杂的多元多边合约。一方面政府或正规组织需要投入精力需要帮助创新者去获得上级政府的批准，同时要帮助企业广泛地动员可资利用的资源，包括动员乡民们的投入（无论是借款还是投资）、银行贷款的获得（为企业提供担保）、协调土地的使用等等。上述方面基本都是无形资产的投入，而一些企业的创办，特别是苏南地区乡镇办企业的创办，基层政府还利用长期的集体积累进行了主要的直接投资，这样的企业其合约的实施方式、企业的治理结构显然与前述仅有无形资产投入的企业具有完全不同的模式<sup>15</sup>（陈剑波，1997）。这项交易或这份合约对创新者实施创新而言具有十分重要的意义，一方面它决定了产权合约的基本内容和合约执行的基本方式，同时也是产权如何界定的基本依据。上述诸项如果都看成是政府在此项交易中的投入的话，那么相比而言创新者们的投入是极其不对称的，他们的投入依然是以非正规制度基础上的行为关系作为投入的主体，即个人的信誉、权威等无形资产，除此之外别无其他。

值得说明的是，政府与企业之间交易的达成仍然没有脱离非正规制度的影响。无论是获得正规组织的批准还是获得政府的直接投资，能否获得政府的支持取决于：第一，当地的危机或所需解决的可能危及乡民基本生存的问题的严重程度，第二，政府对企业创办人的了解程度和熟悉程度，第三，才是项目的盈利性或可行性程度。显然政府对创办人的熟悉程度是一个重要的影响因素，这也是我们在讨论创新者人才的“浮现”必须获得双重认可的重要作用所在。

3、与资源拥有者达成资源投入和使用的合约，这中间包括与政府、银行及其他的资源拥有者（包括信息、技术、资金、市场等等）之间的合约。有了前面两个方面的交易，与真正的资源拥有者之间的合约反而简单了。事实上，前面的两个交易在相当程度上充当了漫长的创新旅程中的“中介”或“桥梁”的角色，他们使创新者能够顺利抵达资源拥有者并与之达成合约的“彼岸”。这里所达成的合约与经典企业在市场中所达成的产权合约基本没有差异，只不过这一产权合约的达成并不是搭乘的直通车，而是中间经历了许多曲折，正是这些曲折造成了我们无法能够较为清楚地直接看到其产权结构的真实状况。

---

<sup>15</sup> 笔者在过去的分析中曾经对不同的投入方式对企业产权结构及治理模式的影响进行过说明，认为由于市场制度的缺陷，政府常常直接参与了企业产权的形成，政府与企业之间在产权形成的交易过程中，政府的无形投入获得的是无形的回报，即参与企业的决策但直接获得的利润分享却较少，而当政府对企业的直接投入时，则不仅具有较大的控制权利而且也将获取较大份额的利润分享。



## 七、简单的结语

迄今为止，我们仅仅是说明了乡镇企业早期创业过程中要素组合过程中产权合约形成过程中的一些交易。这中间，非正规制度替代了许多本应该由市场化的交易来予以承担的功能。尽管我们还不能十分肯定地就知道，市场交易先于或后于乡镇企业的出现，但是十分明确的是，乡镇企业在早期产权合约的形成之中就已经包含了相当部分的货币化交易，而另外的一些交易却是通过非正规合约以非货币化的形式而曲折地被表达的。因此，早期的产权合约的形成中，已经奠定了乡镇企业形成和促进竞争的基础。尽管我们还不能就说这样的产权合约已经形成了充分的竞争和构筑了比较完善的市场交易制度，但是他们却能够提供比原有的制度安排更高的生产效率。长期以来产权经济学中普遍关注的经典问题是关于企业组织和市场组织之间的界限的划分，而未予说明相对于不同的市场发育程度，具有各种不同类型的、能够产生效率增进作用的产权合约。我们必须了解和认识的是在一定的体制环境和政策环境条件下，其效率改善型的产权合约的形成方式一定与现存的制度约束相关。当乡镇企业的诞生所实施的制度创新具有高于原有的制度安排更高的效率，尽管产权并没有获得完整的排他性，但是由于它本身所具有的效率改善的特征，它们的制度安排就一定具有其特殊的生命力。因此作为乡镇企业的创新者们是没有必要也没有更为充分的激励促使他们投入资源、花费更大的交易成本、冒更大的政治风险去追寻具有“最佳效率”的制度安排了。

总结而言，我们从纺织工业国有和乡镇企业两个部门的增长实绩的差别开始，提出了我们所要讨论的问题，显然我们提出的问题是经典的新古典理论中不成问题的问题，而对于转型经济来说又可能是一个十分巨大且十分容易遭到忽略的问题。由于能力所限，我们没有进行全景式的分析和考察，而只是通过对乡镇企业这一最早的非国有部门的分析，为未来更深入分析我们所提出的问题提供一些证据。从我们的分析也能够从侧面应证出国有部门缺乏竞争力和无法改善其资源配置效率的问题，根子在于其缺乏激励和无法适应竞争的微观制度。显然乡镇企业的出现，最令人鼓舞之处在于引入了市场化的交易和构筑了进行市场化竞争的微观制度基础。并且构成这样的微观制度的产权合约是建立在准市场化交易的基础之上，因此相应于市场化的进程，它具有不断调整的灵活性，近年来乡镇企业中不断出现的许多闻所未闻的制度改革就是证明，也许这正是乡镇企业的生命力所在。

## 参考文献:

- A.G. 肯伍德, A. L. 洛赫德, 1997 年,《国际经济的成长: 1820-1990》,王春法译,经济科学出版社, 1997
- 布罗代尔, 1993 年,《15 至 18 世纪的物质文明、经济和资本主义》,第一、二、三卷,施康强、顾良译, 1993 年,北京三联书店出版社
- 布罗代尔, 1997 年,《资本主义的动力》,北京三联书店出版社, 1997
- 陈锡文 《中国农村改革: 回顾与展望》,天津人民出版社, 1993 年 12 月
- 陈剑波 1994 年“人民公社产权制度”,《经济研究》, 1994 年第七期  
1995 年“非私有产权与乡镇企业的高速增长”,《发现》, 1995 年第 12 期  
1995 年“乡镇企业的技术获得与企业规模的迅速扩张”,联合国计划开发署工作报告, 1995 年 12 月  
1997 年“乡镇工业企业资源配置效率”,林青松、杜鹰主编《中国工业改革与效率——国有企业与非国有企业比较研究》,第十三章, 1997 年 7 月,云南人民出版社
- 陈郁 主编 1996 年,《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》,上海三联书店,上海人民出版社, 1996 年
- 道格拉斯.C.诺思 1994 年,《制度、制度变迁与经济绩效》(中文版),刘守英等译,上海三联书店出版社
- David D. Li, 1996 "A Theory of Ambiguous Property Rights in Transition Economies: The Case of the Chinese Non-state Sector", 《Journal of Comparative Economics》, 23, 1-19 (1996)
- 费孝通 1996 年“从马林诺斯基老师学习文化论的体会”,《学术自述与反思》,生活·读书·新知三联书店,北京  
1986 年,《江村经济》,戴可景译,江苏人民出版社  
1985 年,《乡土中国》,生活·读书·新知三联书店,北京
- 封小霖 乔仲林 张平, 1993 年 12 月 24 日,《中国乡镇企业报》
- Kym Anderson and Young-il Park, "China and the International Relocation of world Textile and Clothing Activity", *Weltwirtschaftliches Archiv*
- 林毅夫 1992 年,《制度、技术与中国农业发展》,上海三联书店
- 林毅夫,蔡芳,李周 1994 年,《中国的奇迹: 发展战略与经济奇迹》,上海三联书店,上海人民出版社
- 刘世定 1995 年,“乡镇企业发展中对非正式社会关系资源的利用”,《改革》, 1995 年第二期
- 李路路 1995 年,“社会资本与私营企业家——中国社会结构转型的特殊动力”,《社会学研究》 1995 年第六期。
- Martin L. Weitzman and Chenggang Xu, 1994 "Chinese Township-Village Enterprises as Vaguely Define Cooperatives", 《Journal Of Comparative Economics》 18, 121-145 (1994)
- N. Vajay. Jagannathan, 《Informal Market in Developing Countries》, Oxford University Press Inc., Oxford, New York, 1987
- O.哈特 1998 (中文,费方域译),《企业与财务结构》,上海三联书店,上海人民出版社, 1998 年
- 平狄克、鲁宾费尔德,《微观经济学》第三版,中文,张军等译,中国人民大学出版社, 1997
- 盛洪 主编 1994 年,《中国的过度经济学》上海三联书店 上海人民出版社, 1994 年 7 月

沈伟光、宋健、徐力钧、范晓萍、周膺、张海波，《横店模式》，人民出版社，1994年，北京

Shui Shangnan, Beghin. John. C, Wohlgenant. Michael. K, “The Impact of Technical Changes, Scale Effects, and Forward Ordering on U. S. Fiber Demand”, “American Journal of Agriculture Economics”, 75(3), August 1993

王晓毅 1996年，“家族制度与乡村工业发展：广东和温州两地农村的比较研究”，《中国社会科学季刊》（香港），1996年秋季卷，总第16期

西奥多.W.舒尔茨 1987年（中文），《改造传统农业》，商务印书馆，1987年，北京

徐文荣《横店之路》，人民出版社，1994年5月，北京

约瑟夫.E.斯蒂格利茨，《社会主义向何处去——经济体制转型的理论与证据》，吉林人民出版社，1998

杨瑞龙、周业安 1997年 “一个关于企业所有权安排的规范性分析框架及其理论含义”，《经济研究》，1997年，第一期

周其仁 1994年 “中国农村改革：国家和所有权关系的变化”，载于《中国经济学—1994》，上海人民出版社，上海

1997年 “研究真实世界的经济学”，《中国社会科学季刊》（香港），1997，春季卷，总第十八期

1997年 “‘控制权回报’和‘企业家控制的企业’——‘共有制经济’中企业家人力资本产权的个案研究”，《经济研究》1997年，第九期